



DEBITI IN CHIARO™ • ESTRATTO DALL'OPERA

Hanno fissato la data dell'asta: si può ancora fare qualcosa?

Parte prima — Dove sei

Un testo di orientamento, non una consulenza. Ogni situazione va verificata sul fascicolo reale.

C'è una data, ed è scritta da qualche parte in un documento pubblico. Questo è il momento in cui il tempo smette di essere un'idea e diventa un numero. Qui avrai modo di capire davvero il significato di "avviso di vendita", cosa succede se l'asta va deserta, come riconoscere chi in queste settimane ti cercherà — e cosa si può ancora fare. Senza promesse e senza allarmismi, ma anche senza far finta che ci sia tempo disponibile.

01 Cosa significa che è uscito l'avviso di vendita

L'avviso di vendita è l'atto con cui la procedura rende pubblica la vendita della tua casa: base d'asta, modalità, e la data. Da quel momento l'informazione non è più tua e del tribunale — è consultabile, e c'è un intero mercato di persone che quei documenti li legge tutti i giorni per mestiere.

È il passaggio che cambia la natura del problema. Fino a ieri era una faccenda privata; da oggi è un'occasione pubblica per qualcun altro. Non lo dico per spaventarti, ma perché rappresenta quello che ti succederà nei prossimi giorni: telefonate, lettere, forse qualcuno alla porta che suona il tuo campanello. Non è un caso e non è una persecuzione — è semplicemente il momento in cui diventi visibile.

Tra la pubblicazione e la data d'asta passa di solito un mese e mezzo circa. Sono poche settimane, ed è vero che qui molte delle strade che esistevano prima si sono chiuse. Ma "poche" non è "nessuna", e la differenza tra chi usa quelle settimane e chi le lascia passare è enorme.

02 Il tempo che hai davvero — e cosa succede se va deserta

Molti si aggrappano a una speranza: *"magari va deserta"*. Vale la pena capire bene cosa succede in quel caso, perché è una delle convinzioni che fa più danni.

Se all'asta non si presenta nessuno, la casa non è venduta e la procedura non si chiude: si va verso un nuovo tentativo, e **normalmente con una base d'asta più bassa**. Il che significa due cose. La prima è che hai altro tempo, ed è vera. La seconda è che, se e quando la casa verrà venduta, lo sarà per un valore inferiore — e quello che resta del debito dopo la vendita potrebbe essere maggiore. L'asta deserta, insomma, non è una salvezza: è un rinvio che di solito peggiora i numeri finali a meno che, da questa circostanza, tu riesca a trarre vantaggio per risolvere la tua situazione, sai come si dice: "da ogni crisi puoi trarne opportunità!"

C'è poi un dato che quasi nessuno considera in questa fase, e che invece decide molto: **il fascicolo dell'esecuzione mostra solo il creditore che ha avviato la procedura o eventuali altri intervenuti**. La tua situazione debitoria reale è quasi sempre più larga di così — altre finanziarie, il fisco, altri soggetti che non compaiono lì dentro. Ragionare sull'asta guardando solo il creditore

presente significa ragionare su una parte del problema, senza prendere decisioni su un quadro incompleto.

03 Chi ti cercherà nelle prossime settimane (questa parte leggila due volte)

Comincio con una premessa che potrebbe sorprenderti, ma preferisco essere onesto: **anche noi contattiamo i debitori dopo la pubblicazione del bando.** Lo facciamo per lettera, e a volte, per chi non è seguito da un legale, di persona. Quindi non ti diremo "diffida di chiunque ti cerchi in questo periodo": sarebbe comodo per noi e falso per te.

Ti diamo invece i criteri per distinguere. Sono gli stessi che puoi usare su di noi.

I segnali che devono farti drizzare le antenne

- **Chi ti promette di "bloccare l'asta" senza aver visto un documento.** Nessuno può dirti cosa si può fare senza sapere quanto devi in totale, a chi, e a che punto è la procedura. Chi promette prima di guardare sta vendendo una sensazione.
- **Chi si presenta come interessato a comprare e ti fa molte domande sulla tua situazione debitoria.** A un compratore serve sapere della casa. Se le domande riguardano te, i tuoi debiti e quanto sei disperato, non sta valutando l'immobile: sta valutando la tua posizione negoziale.
- **Chi ti offre un prestito d'emergenza per "arrivare all'asta".** In questa fase sei il cliente perfetto per chi presta male: hai fretta, una scadenza scritta e poca capacità di trattare. È il territorio in cui si entra per disperazione e si resta incatenati.
- **Chi ti propone di vendere in fretta a un conoscente con l'accordo a voce che "poi te la ricompra".** A voce non esiste niente, e chi te lo propone lo sa meglio di te.
- **Chi ti chiede soldi in anticipo per una promessa.** Un compenso per un lavoro è normale; un anticipo per un risultato promesso prima di aver visto le carte no.
- **Chi ha fretta più di te.** L'urgenza è reale, ma se qualcuno la usa per non farti leggere, riflettere o chiedere un parere, quella fretta serve a lui.

Il prestanome: il rischio che nessuno ti spiega

Prima o poi, in questa fase, qualcuno ti dirà che puoi far partecipare all'asta una persona di fiducia per prendere tempo. È una cosa che si sente spesso e che sembra furba. Il punto è che, fatta da sola per guadagnare tempo e basta, **si ritorce contro di te** — e in un modo che quasi nessuno racconta prima.

Funziona così. Se la persona si aggiudica la casa e poi non paga, viene dichiarata inadempiente: la cauzione versata viene trattenuta, e alla nuova asta la casa viene

proposta allo stesso prezzo. Se nella vendita successiva il prezzo di aggiudicazione è inferiore e il tuo creditore dalla vendita precedente avrebbe potuto recuperare di più, La differenza in difetto è un danno per la procedura, ed il giudice può addebitarla a chi è decaduto.

Un esempio con numeri tondi, solo per capire l'ordine di grandezza. Debito 250.000, base d'asta 180.000, la persona di fiducia si aggiudica a 200.000 e poi non paga. Dopo qualche mese la casa viene venduta a 180.000. Quei 20.000 di differenza diventano un conto che qualcuno - se richiesto dal creditore - deve pagare e nella pratica finisce quasi sempre sul debitore reale, perché è lui che ha chiesto il favore. Se non lo paga lui, resta addosso alla persona che si era prestata, che a quel punto diventa a sua volta debitrice.

Risultato: hai guadagnato qualche mese, hai peggiorato il conto finale e hai trascinato dentro un amico o un parente. Non ti sto dicendo che quella mossa sia sempre e comunque sbagliata: ti sto dicendo che **ha senso solo dentro un piano che porti a un accordo**, e che fatta da sola, per prendere tempo, il tempo te lo fa pagare caro. Se qualcuno te la propone come scorciatoia senza spiegarti tutto questo, hai appena imparato qualcosa su di lui.

La domanda che disinnesci quasi tutto

A chi conviene? Chiediti sempre come guadagna chi ti sta parlando: da una provvigione? Dall'acquisto della tua casa a prezzo basso? Da un finanziamento che ti propone? Non è un'accusa, è un'informazione — e hai il diritto di conoscerla prima di decidere, anche quando quello che bussava alla tua porta siamo noi.

Come si riconosce chi fa consulenza pura

- ✓ **Guarda i documenti prima di parlare.** Non ti dice cosa si può fare al telefono, senza aver visto niente.
- ✓ **Non guadagna dalla soluzione che ti propone.** Se chi consiglia una strada ci guadagna sopra, il consiglio e l'interesse non sono separati.
- ✓ **Non è interessato a comprare la tua casa.** Chi ti assiste e chi compra sono due mestieri diversi: quando coincidono, l'interesse è uno solo e non è il tuo.
- ✓ **Ti dice anche quando non conviene muoversi,** o quando è troppo tardi per una certa strada. Chi ha sempre qualcosa da farti fare, ha qualcosa da venderti.
- ✓ **Ti spiega cosa non può fare.** Chi lavora seriamente conosce i propri limiti e te li dice prima, non dopo.

E l'errore che costa più di tutti

Non è una mossa sbagliata: è **non farne nessuna**. In questa fase l'immobilità ha un vantaggio psicologico enorme — non decidere significa non sbagliare, e non sbagliare

sembra sicuro. Ma qui il calendario si muove da solo. Lasciare passare le settimane non è neutro: è la sola scelta che chiude tutte le altre.

04 Cosa si può ancora fare

Non entro nel "come", perché dipende dai numeri veri e ogni caso è diverso. Ma le cose che in questa fase hanno ancora senso, per darti un'idea, sono queste.

C'è la **verifica della tua posizione complessiva**: non quello che risulta nel fascicolo dell'esecuzione, che mostra un pezzo, ma il quadro generale della tua posizione debitoria: i creditori, tutti gli importi, quanto serve davvero oggi per chiudere tra capitale, interessi e spese. È il dato senza il quale qualsiasi decisione viene presa alla cieca, ed è anche il primo lavoro che facciamo quando qualcuno chiede il nostro supporto.

C'è il **confronto con il creditore prima che la vendita si perfezioni**, che avviene in condizioni diverse da quelle che troverai dopo.

E c'è il **calcolo di quello che resterebbe come debito anche dopo la vendita**, perché è proprio quel numero — non l'asta in sé — a decidere cosa conviene fare. Quasi tutti guardano alla data d'asta come al traguardo. Non lo è: è solo un passaggio, e quello che conta è come ci arrivi e cosa ti resta il giorno dopo.

Quale di queste abbia senso per te dipende dalla tua situazione, e a questo punto dipende molto anche da quanti giorni mancano.

Il passo pratico: mettere ordine

Anche adesso, e forse soprattutto adesso, la prima cosa è mettere in ordine la posizione: quali debiti, di che tipo sono, con chi, a quanto ammontano. Sembra banale ed è il passaggio che trasforma il caos in qualcosa di leggibile più per te che per il professionista che dovrà aiutarti. Questo lavoro, La consulenza dei debiti, non si improvvisa: c'è un metodo, ed è la **seconda parte di Debiti in Chiaro** — quella che eseguiamo in silenzio.

E adesso

Sarò diretto, perché girarci attorno non ti servirebbe: le settimane che hai davanti sono poche e non tornano. Quello che si può fare adesso, tra un mese non si potrà più fare — non perché lo dica io ma perché lo decide il calendario della procedura.

Non ti serve decidere oggi cosa fare. Oggi, ti serve, sapere esattamente dove sei: quanti creditori, quanto devi davvero, quanto resterebbe dopo la vendita. Da lì in poi le decisioni diventano possibili. Prima, qualsiasi mossa è una scommessa.

Se vuoi che quel quadro lo mettiamo a fuoco insieme, mezz'ora basta per cominciare.

IL PASSO SUCCESSIVO

Vuoi capire cosa vale nel tuo caso?

Questo testo spiega la fase in generale. La tua posizione reale si legge sui documenti: trenta minuti, gratuiti, per metterla a fuoco insieme.

Prenota la call gratuita

Non sei ancora pronto a parlarne? Puoi seguire LiberaDomus su Telegram, in totale anonimato — nessun nome, nessun dato. t.me/liberadomus

Questo testo è un estratto dell'Opera *Debiti in Chiaro* di LiberaDomus — parte prima, «Dove sei». © 2026 LiberaDomus. Tutti i diritti riservati: la riproduzione, anche parziale, la copia, la diffusione, la traduzione o il riutilizzo dei contenuti senza autorizzazione scritta violano i diritti d'autore e sono perseguibili a termini di legge. *Debiti in Chiaro*™ e *LiberaDomus*™ sono marchi di Stefano Anselmi, fondatore di LiberaDomus.

I contenuti hanno finalità informativa e divulgativa. Non costituiscono consulenza legale, fiscale o finanziaria e non sostituiscono la valutazione di un professionista sul caso concreto: ogni situazione va verificata sui documenti e sul fascicolo reali.